

ポートフォリアの2022年度FD活動報告

～顧客本位の取組状況をお知らせします～

1. 常にお客様の「最善の利益」を追求します（原則2）

(1) 絶対収益

① 年間絶対収益率

みのりの投信	+13.4%
みのりの投信（確定拠出年金専用）	+13.6%

※ 手数料控除後の基準価額のリターン

■ 対消費者物価指数上昇率（+3.2%）：収益は大きなプラス

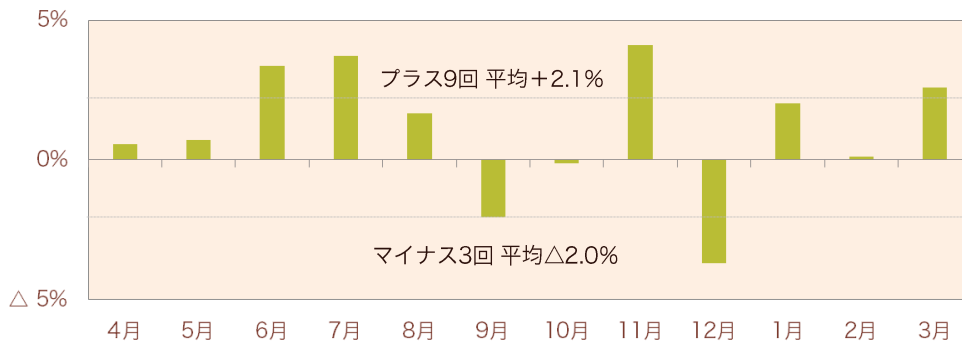
※ 消費者物価指数は2020年基準の総合指数です（出所：総務省）

■ 対信託報酬（1.89%）：手数料を考慮しても大きな収益率

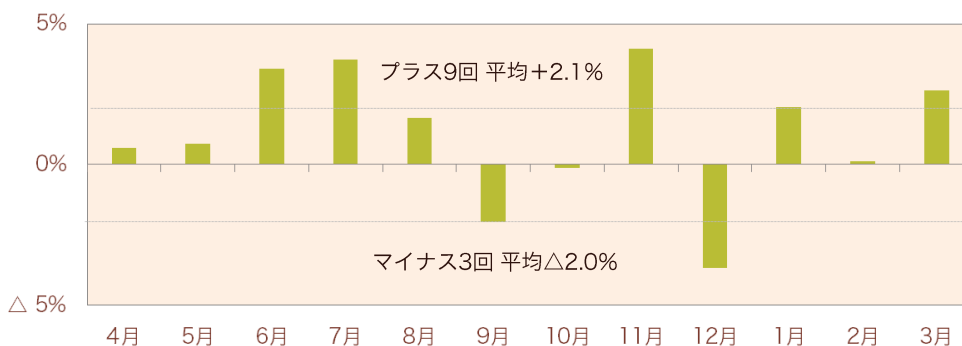
② 月間絶対収益率のばらつき

月によるばらつきは小さく抑えられ、プラスの月数がマイナスの月数を上回った

■ みよりの投信



■ みよりの投信（確定拠出年金専用）

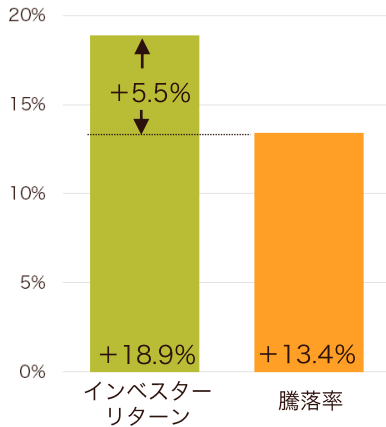


(2) インベスター・リターン

※インベスター・リターンとは設定・解約を加味したお客様の平均的な収益率を表す。安値での買付・高値での解約が多いほどリターンが高くなり、逆に高値での買付・安値での解約が多いほどリターンは低くなる傾向がある。ここでは2022年度の期首・期末の純資産総額および月間の設定額・解約額から簡易的に算出した内部収益率を表示。

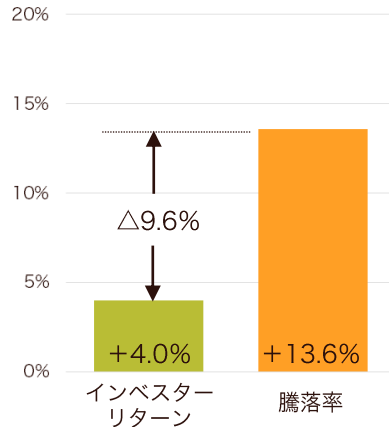
① みよりの投信

基準価額が順調に上昇する過程で買付が少なく解約が増えたため、インベスター・リターンはファンドの騰落率を上回る結果となった



② みよりの投信 (確定拠出年金専用)

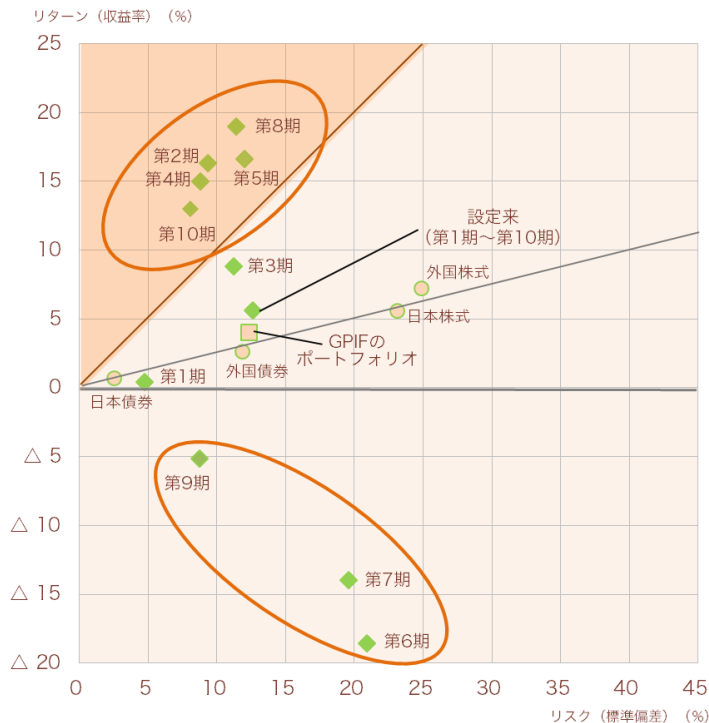
基準価額が順調に上昇する過程で、安値での解約と高値での買付が多く、またそれらの額が純資産総額に比して多めだったため、インベスター・リターンはファンドの騰落率を下回る結果となった



(3) 相対収益

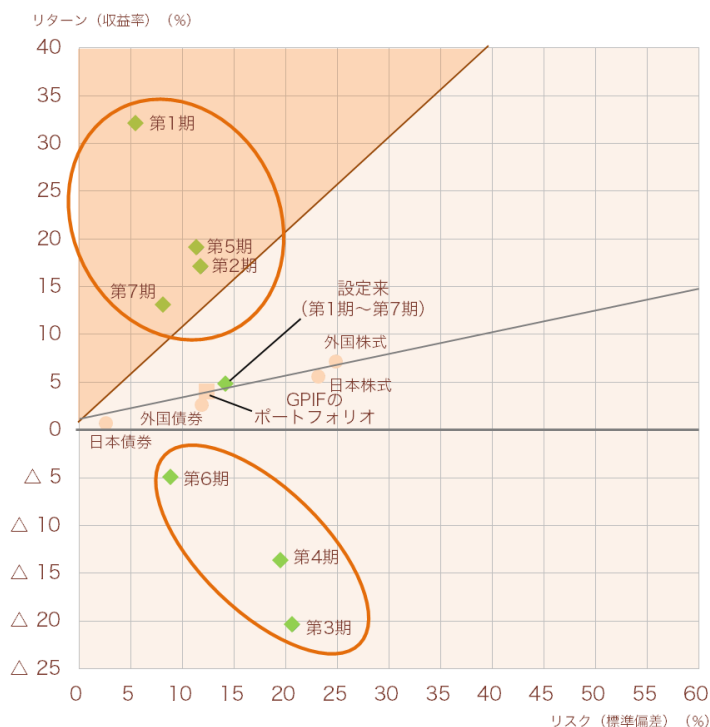
① みよりの投信

■ 第10期 (2022年4月1日~2023年3月31日) は低位なリスク (標準偏差) に対して十分なプラス収益を達成 (詳細は運用報告書をご参照)



② みのりの投信（確定拠出年金専用）

■ 第7期（2022年4月1日～2023年3月31日）は低位なリスク（標準偏差）に対して十分なプラス収益を達成（詳細は運用報告書をご参照）



- (注) 上図は各期および設定来のリターン（収益率）とリスク（標準偏差）を表し、いずれも年率換算しています。
- (注) 期間は2013年4月末から2023年3月末までです。いずれも前月末から当月末までの期間で計算しています。
- (注) GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）および各資産クラスのデータは2020年発表の「基本ポートフォリオの変更について」によります。
- (注) 過去の運用実績は将来の運用成果等を約束するものではありません。

2. お客様の「最善の利益」を実現する経営をします（原則2、原則7（含む注））

（1）継続可能かつ適正な運用規模の維持（原則2（注））

■ 運用会社として継続可能・適正な収益が得られる運用規模を維持

① みよりの投信



② みよりの投信（確定拠出年金専用）



(2) 歴史に根ざした専門的な知見に関する研修の実施（原則2）

- 歴史に根ざした体系的・横断的な専門研修を朝会を活用し集中的に実施
- 研修は社員の自己研鑽へのインセンティブと業務の将来像構築プロセスに寄与

(3) 質の高いコーポレートガバナンス、スチュワードシップの実現（原則2）

- 形式的でなく事業への深い洞察に基づいた企業との対話をアクティブに実施
- 経営の方向性や株主への姿勢が変化するなど具体的な成果が増加

※ 当社ホームページ「日本版スチュワードシップ・コード」に対する基本方針「同自己評価」および「議決権行使の結果」もご参照

(4) FD研修とそれを定着させるための企業風土構築（原則2、原則7（含む注））

- FDを考えるための当社行動原則の理解を深める勉強会を実施（7回）
- 「学習する組織」を目的とした経営陣による重層的な研修を実施（23回）
- 自身の行動を見つめ直すためのチームミーティングを実施（2回）
- FDを軸にしたコンプライアンス研修を実施（4回）

(5) FDに基づく行動目標、評価・報酬体系の構築（原則7（含む注））

- FDに基づいた各業務のKPIを構築
- 業務の進化に必要な知識・能力・スキルを具体化した新たな評価・報酬体系を実施
- FDを評価項目に連動させた各業務の将来像と工程表を策定

(6) 顧客の「最善の利益」にそぐわない行動（原則2（含む注））

- パートナーである販売会社との対話不足による顧客の不満
想定顧客の認識不一致や短期的な収益悪化への対話不足、等からの解約
資産運用の背景にある歴史・世界認識の深化を目的に動画配信を実施

3. 利益相反を適切に管理します（原則3（含む注））

（1）利益相反に関する管理方針の策定と開示（原則3）

- 利益相反の可能性の具体的かつ正確な把握、管理方法および対応について類型化
- 利益相反の管理方針をホームページに開示

（2）パートナー（販売会社）と顧客の利益相反（原則3（含む注）、原則5（注1））

- プロダクト・ガバナンスの観点から主要パートナーと利益相反について対話を継続
- 特に対面・ネット（含むIFA）チャンネル別に手数料についてとその対価について議論

4. 重要な情報を誰にでも分かりやすいように提供します（原則4、原則5）

（1）プロダクト・ガバナンスに基づき主要パートナー（販売会社）と対話を実施

① 顧客にふさわしいサービス提供（原則6）

- 顧客
 - ・ 想定顧客は「長期で資産形成を行う顧客」と重要情報シートに明記
 - ・ 当社商品は複雑・高リスクでないうえ、重要情報シートに顧客属性・資産の一部保有推奨を明記
 - ・ 顧客情報の把握およびライフプランニングの実践を再確認
- 商品
 - ・ 商品選定は長期の運用商品に限定することを再確認
 - ・ 商品の月次モニタリングのより高度・専門的な分析を進める意向を確認
- 販売・フォロー
 - ・ 商品販売時のインセンティブが販売促進にないことを再確認
 - ・ 販売後フォローの基本方針、具体的なフォロー対象・頻度・方法を再確認
 - ・ 当社作成動画配信による従業員教育の徹底と顧客への金融情報提供の具体的な内容を確認
 - ・ パートナー（販売会社）がパッケージ販売を行っていないことを確認

② 重要情報の分かりやすい提供（原則4、原則5）

- 費用に関する情報提供
 - ・ 販売手数料無料の方針を再確認
 - ・ 信託報酬（運用報酬・代行手数料）水準の適正性、体系を議論・確認
 - ・ その他手数料に含まれる費用項目の再確認
 - ・ 有価証券売買手数料とその対価、利益相反の可能性について再確認
- 商品・サービスの複雑さに見合った情報提供
 - ・ 当社商品は単純で相対的にリスクが低いうえ、運用報告書におけるリスク・リターン開示等により比較可能でわかりやすい情報を提供

③ 将来の顧客サービス向上に向けた対話

- 顧客情報の精緻化を通じたより良い提案の実現
- コミッションからフィーへの移行の検討・提案・議論

(2) 「重要な情報」の開示方法の再確認

① 重要情報のこれまでの開示状況を再確認、改善の可能性を議論

- 運用担当者とその略歴を各種書類に記載済み（交付目論見書・運用報告書・販売用資料）
- 交付目論見書にお客様にとってより重要な情報を集約したページを作成
- 運用報告書にリスク・リターンを含むより詳細なデータを掲載

② 次年度以降、さらなる開示の改善点を検討

- 交付目論見書における総経費率の開示を予定
- 新NISAに対応予定

(3) お客様が負担する手数料やその他費用、対応するサービスについての詳細な開示

- 運用報告書に総経費率および費用明細について詳細に開示
- 交付目論見書にも総経費率を開示予定